

# 140 CÉDANTS ET 375 REPRENEURS enregistrés sur [www.affairesasavoir.be](http://www.affairesasavoir.be)

Filiale de la SOWALFIN dédiée à la transmission d'entreprises, la SOWACCESS a développé des outils et des réseaux efficaces pour accompagner ces transactions, pour aider à poser un diagnostic, informer sur les possibilités de subvention, rechercher des contreparties (cédants ou acquéreurs) via ses deux plateformes (une spécialisée pour les PME et la seconde pour les sociétés de plus petite taille), former les acquéreurs et, plus en amont, amorcer la réflexion d'un (futur) cédant. En parallèle à son rôle crucial de sensibilisation à la transmission d'entreprises et d'orientation vers des partenaires clés, la SOWACCESS gère deux plateformes d'entreprises à vendre.

Citons [www.affairesasavoir.be](http://www.affairesasavoir.be), la première plateforme internet wallonne neutre d'achat et de vente de petites entreprises, qui offre depuis fin 2014 de la visibilité aux commerçants, aux acteurs de l'HORECA, aux artisans, aux titulaires de pro-

fessions libérales et aux chefs d'entreprises dont le chiffre d'affaires est inférieur à 500.000€. C'est aussi sur [www.affairesasavoir.be](http://www.affairesasavoir.be) que les acquéreurs potentiels se font connaître. Réalisée avec le concours de l'Union des Classes Moyennes (UCM) et de l'Institut wallon de formation en alternance des indépendants et PME (IFAPME), cette démarche associe un acteur-clé, pierre angulaire d'une transaction sereine, en la personne d'un conseiller privé qui, selon les besoins du dossier, sera comptable, expert comptable, juriste, réviseur, cabinet de cession et d'acquisition,... A ce jour, 140 cédants et 375 repreneurs sont enregistrés. Faites-y un tour, le site est clair et fonctionnel.

Pour plus d'informations: [www.sowaccess.be](http://www.sowaccess.be)



## Fiduciaire & Gestion SA

### Transmettre sa société tout en restant dirigeant

● Présente depuis de longues années sur le marché en province de Luxembourg, la société « Fiduciaire & Gestion SA » est devenue, fin 2013, la « Fiduciaire & Gestion SPRL », par le biais d'une fusion. A la tête des deux entités, on retrouve Jean-Yves Hanin. Mais avec le changement de nom, le statut de M. Hanin a changé également : de propriétaire, il est devenu directeur-gérant.

« J'arrivais dans la soixantaine, et je me disais qu'il était temps de transmettre mon entreprise », explique M. Hanin. « Mais j'avais aussi dans l'idée de continuer à travailler pour la société par la suite. Il fallait donc trouver le candidat idéal. »

Active dans les services comptables et le conseil en fiscalité et en gestion, la Fiduciaire & Gestion SA avait notamment

pour client le Wex de Marche-en-Famenne, qui fut également l'objet d'une cession il y a quelques années. GC Partner Consulting, spécialisé dans le conseil de management mais aussi dans la transmission d'entreprise, avait alors servi d'intermédiaire dans cette opération.

« C'est ainsi que nous sommes entrés en contact avec M. Hanin », relate Julien Saintes. « On se connaissait un peu, et il est venu nous demander notre aide. Étant expert agréé de la Sowaccess, nous pouvions lui offrir les garanties d'un accompagnement professionnel et impartial, mais aussi lui obtenir une subvention qui a sensiblement allégé la facture des travaux préparatoires... »

De fait, GC Partner Consulting trouva un candidat repreneur

(qui a tenu à rester confidentiel) parmi ses relations d'affaires. « Étant déjà en relation préalable avec le cédant et le repreneur, il n'était pas nécessaire ici de faire appel à la base de données de la Sowaccess comme nous l'avons fait dans pas mal d'autres cas », précise Julien Saintes.

L'intervention de GC Partner Consulting engloba plusieurs aspects : valoriser la société, préparer les différents contrats, réaliser la due diligence (l'ensemble des vérifications visant à s'assurer de la bonne santé et la bonne gestion d'une entreprise), l'assistance à la négociation du prix et des modalités de paiement.

« Le repreneur était de son côté également désireux que je continue de gérer l'entreprise pendant

encore cinq ans, et que je contribue à son développement », poursuit M. Hanin. « Nous avons négocié pendant six mois, plus trois autres mois pour conclure toutes les conventions, y compris mon contrat, ma rémunération. Au final, je suis très très content. Fin 2013, l'affaire était conclue et l'intégration des deux entreprises s'est bien déroulée. »

